



BUT/DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

Depuis 1968, le Département « Techniques de Commercialisation » forme des professionnels de la négociation et du marketing prêts à s'investir dans tous les secteurs économiques en leur délivrant un DUT. A partir de septembre 2021, il accueillera des étudiants pour leur **faire travailler et valider des compétences** en **vente, marketing et communication** qui leur permettront **d'obtenir un Bachelor Universitaire de Technologie en 3 ans** (au lieu de DUT + sélection pour entrer en licence professionnelle) **ou un DUT en sortant du système BUT à l'issue de la deuxième année.**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Intégré dans une équipe et constamment en relation avec les différents services de son entreprise, le commercial analyse les marchés afin d'en déceler les opportunités, puis met en place des stratégies contribuant au développement de l'entreprise, tout en satisfaisant aux besoins des clients. Il participe activement à la communication, à l'action commerciale et aux services après-vente avec pour objectif le développement des marchés et de la clientèle.

Le BUT (en 3 ans) permettra de travailler et valider au sein d'un portfolio des compétences directement transposables dans le milieu professionnel dans les domaines du marketing, de la vente et de la communication. Il permettra aux étudiants de se spécialiser en e-commerce, marketing et entrepreneuriat digital, en distribution, en commerce international, en développement d'affaire ou en communication commerciale.

Il forme à tous les champs de métiers du commerce. Les compétences visées sont larges. Le diplômé du BUT ou DUT TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc.

CONDITIONS D'ADMISSION

L'admission se fait sur dossier. La formation est ouverte en particulier aux bacheliers technologiques tertiaires et aux bacheliers de bacs généraux. Cependant les étudiants en réorientation, les bacheliers motivés d'autres filières sont les bienvenus sur la base d'un bon dossier.

Ce diplôme est ouvert en formation initiale, en formation continue et VAE.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Le BUT est composé de **1800h d'enseignement, 600h de projets tutorés et 20 à 28 semaines de stage.**

Il est découpé en **6 semestres** (DUT obtenu à l'issue des 4 premiers semestres d'enseignement et 8 à 12 semaines de stage).

Il est défini par **5 blocs de compétences, trois communs** à l'ensemble des étudiants inscrit en BUT/DUT TC (**marketer, vendre et communiquer**) et **deux spécifiques** (selon le parcours choisi, un approfondissement dans les domaines du digital, de l'international, de la distribution, du développement d'affaires ou de la communication commerciale).

La **répartition horaire** s'inscrit dans l'esprit de l'arrêté du 06 décembre 2019 qui distingue les **enseignements théoriques** des **enseignements pratiques** et **mises en situation professionnelle**. L'objectif est de garantir des heures dédiées à des activités pédagogiques technologiques qui permettront aux étudiants l'apprentissage du geste et de l'expertise techniques.

La **taille des groupes** d'étudiants est de **14/28 étudiants** en TP/TD pour le BUT/DUT TC.

L'**assiduité** à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la formation est **obligatoire**. L'acquisition des UE est appréciée par un **contrôle continu et régulier**. Le diplôme obtenu est BUT TC, le Bachelor Universitaire de Technologie en Techniques de Commercialisation de niveau 6, donnant lieu à l'attribution de 180 ECTS (30 ECTS par semestre validé). En cas de sortie à l'issue de la validation du 4^{ème} semestre, le diplôme obtenu est le DUT de niveau 5 donnant lieu à l'attribution de 120 ECTS.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le diplômé en Techniques de Commercialisation opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie, digital.

Il occupe les postes d'attaché commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, assistant commercial, technico-commercial, négociateur, assistant marketing, chef de rayon, responsable commercial, community manager, social media manager...

Avec expérience, il évolue vers des postes d'encadrement : chef de produit, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, acheteur, chargé de développement commercial, responsable marketing, manager de département, gérant de magasin ou gérant de PME, chef de publicité, etc.

POURSUITES D'ÉTUDES

Le BUT en Techniques de Commercialisation s'inscrit pleinement dans le système européen LMD (Licence Master Doctorat) grâce à sa valeur de 180 crédits ECTS (European credits Transfer System). Le diplôme permet ainsi de poursuivre des études, en France ou à l'étranger.

Des sorties/entrées parallèles à l'issue de chaque semestre est à l'étude.

CONTACTS

Sabine Krzyzanowski (responsable du diplôme)
Secrétariat du département TC

sabine.krzyzanowski@univ-lorraine.fr
iutehc-tc-secretariat@univ-lorraine.fr

03.72.74.18.40

Pour en savoir plus sur le DUT TC, vous pouvez également visiter le site web national de la formation :

www.tcfrance.fr